



Инструментарий StreetNet International для адвокации

Влияние на лиц, принимающих решения, для защиты и продвижения прав уличных и рыночных торговцев





Содержание

Введение	4
Зачем заниматься адвокацией?	5
Что такое адвокация?	10
Сила и право на коллективные действия	18
Ради чего мы делаем адвокационную деятельность?	35
Как заниматься адвокацией?	50
Усиление нашего голоса: стратегии коммуникаций и кампаний	60
Принципы и методы содействия образованию работников	65
Заключение	70
Ресурсы	71

Введение

Добро пожаловать в инструментарий StreetNet International для адвокации.

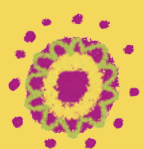
Этот материал предназначен для поддержки лидеров уличных и рыночных торговцев, желающих улучшить свои стратегии борьбы за свои права.

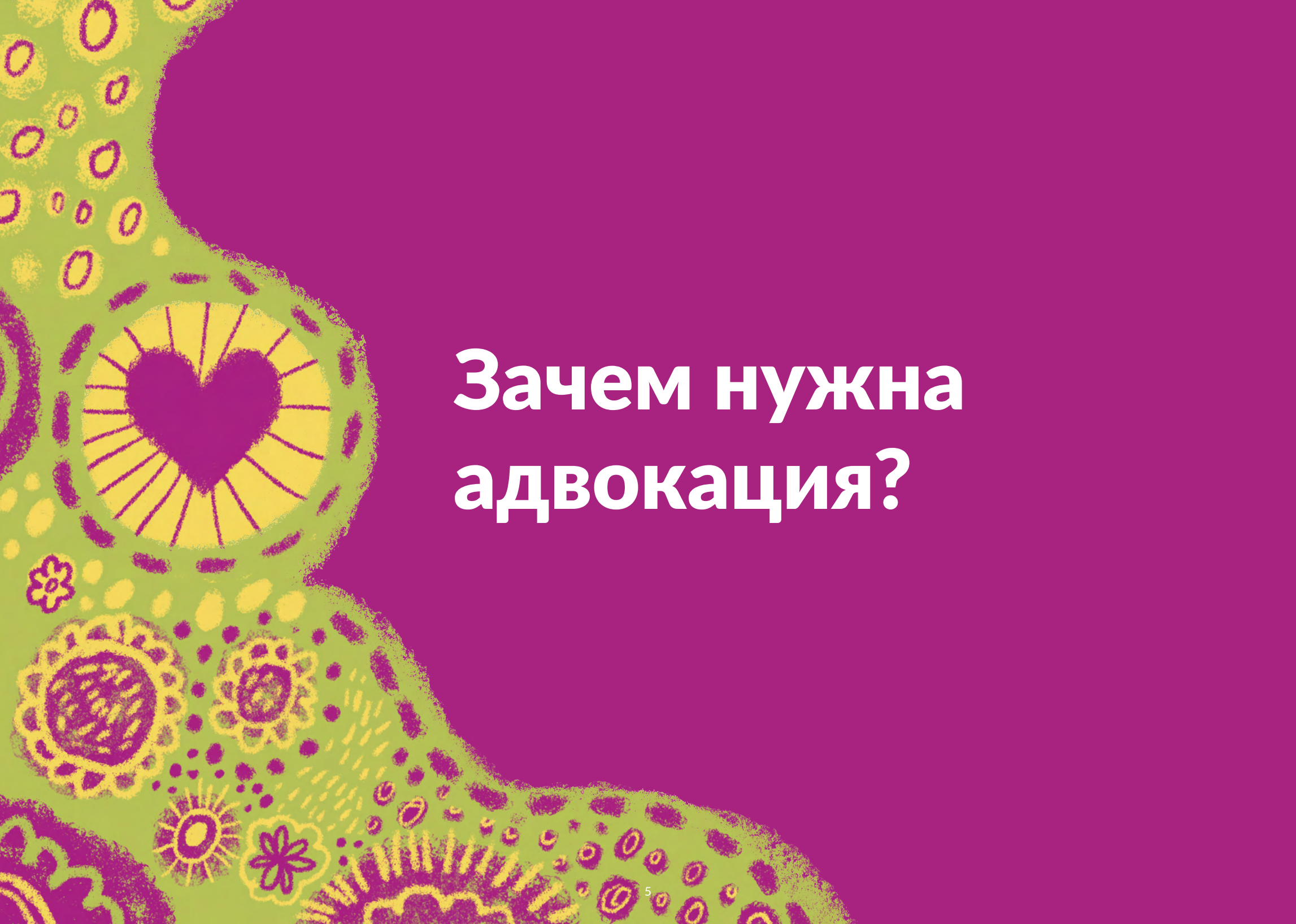
Он может быть использован местными лидерами, стремящимися влиять на сообщества и города; национальными лидерами, стремящимися изменить национальное законодательство и политику; лидерами, представляющими уличных и рыночных торговцев на региональном уровне, например, в таких политических блоках, как Африканский союз, CELAC, ASEAN, Европейский союз и т. д.; а также международным руководством в многосторонних пространствах, таких как Международная организация труда (МОТ), Организация Объединенных Наций (ООН) и т. д., для продвижения и защиты прав уличных и рыночных торговцев.

Этот материал предназначен для членов StreetNet и представляет собой удобный ресурс, который можно использовать в любое время для руководства, поддержки и вдохновения наших лидеров. В этом пособии мы расскажем о том, почему мы занимаемся адвокацией, как представлять интересы и руководить нашей группой, а также как эффективно и стратегически отстаивать права уличных торговцев, действуя на основе широкого участия, ориентированного на низовые организации, предлагая инструменты для улучшения вашей адвокационной деятельности.

Мы желаем вам пользы от этого материала и всегда помнить главный девиз StreetNet:

«Ничего для нас без нас!»



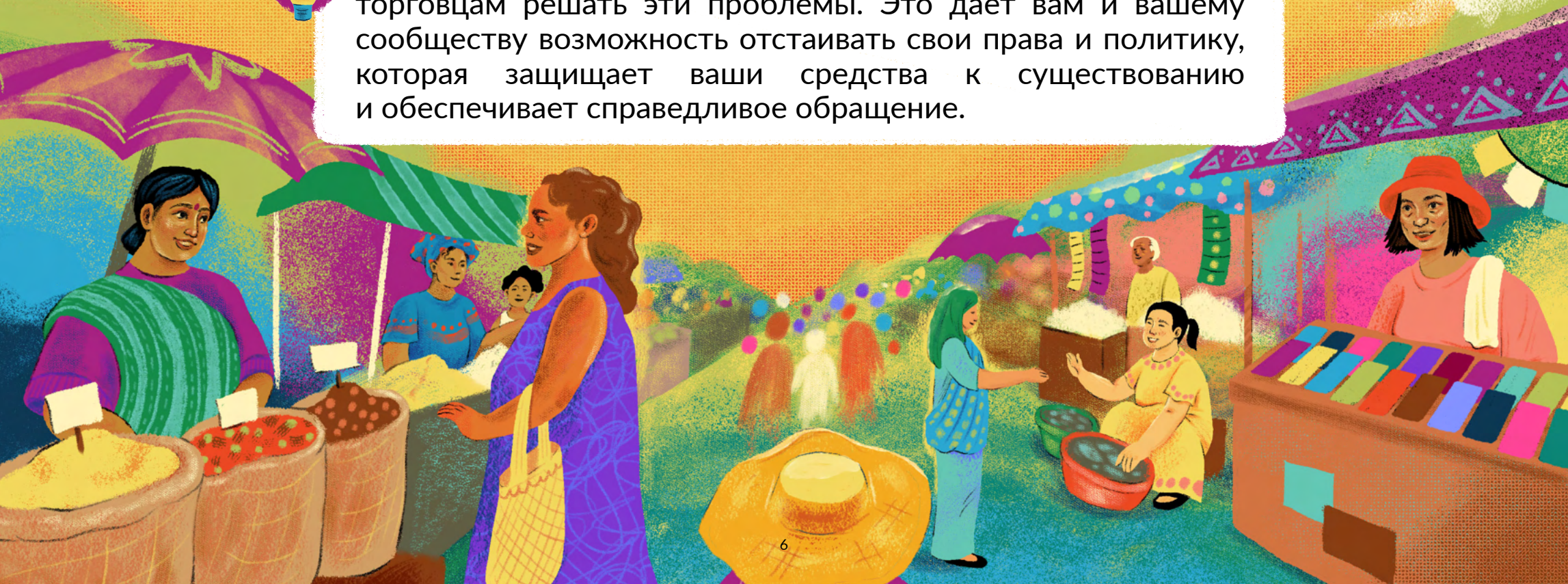


Зачем нужна адвокация?

Уличные и рыночные торговцы и лоточники играют важнейшую роль в жизни наших сообществ, предоставляя жизненно важные товары и услуги местному населению, поддерживая их семьи и средства к существованию. Однако уличные торговцы часто сталкиваются с серьезными проблемами, которые ставят под угрозу их возможность свободно и безопасно работать. От насилия и преследований со стороны властей или общественности до конфискации товаров и отсутствия безопасных рабочих мест и условий труда – препятствий множество. Эти вызовы мешают торговцам поддерживать свой бизнес и поддерживать свое благополучие.

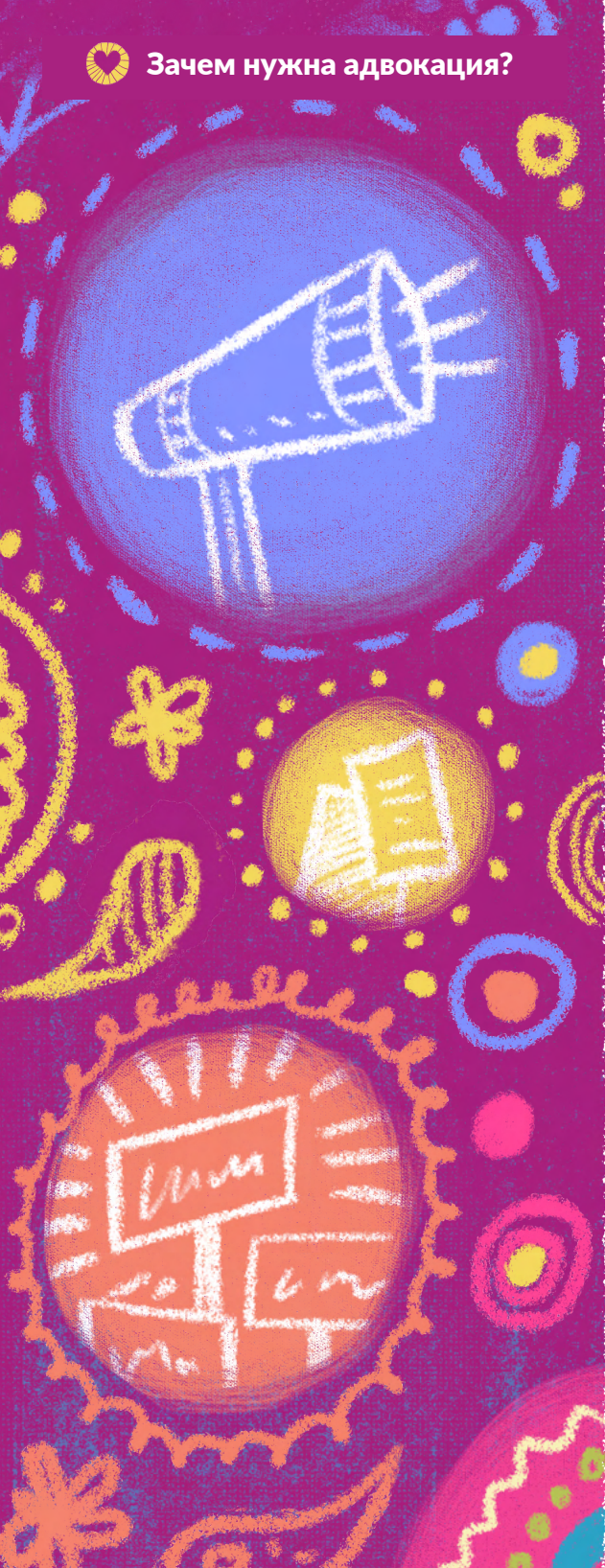


Адвокатура – мощный инструмент, позволяющий уличным торговцам решать эти проблемы. Это даёт вам и вашему сообществу возможность отстаивать свои права и политику, которая защищает ваши средства к существованию и обеспечивает справедливое обращение.



Участие в адвокационной работе подразумевает активное участие в политических процессах, формирующих политику, законы и решения, которые напрямую влияют на ваши средства к существованию и ваше сообщество. Речь идёт о том, чтобы высказать своё мнение и добиться того, чтобы уличные торговцы были услышаны, признаны и уважались в процессах принятия наиболее важных решений. Это означает воплощать в жизнь доверенное вам представительство и действовать эффективно. Благодаря адвокационной деятельности уличные торговцы могут влиять на государственную политику, практику и законы, обеспечивая более безопасную рабочую среду, и требовать соблюдения своих прав.

Адвокационное движение включает в себя повышение осведомлённости, формирование поддержки, а также коллективные действия и стратегическую коммуникацию, чтобы ваши требования дошли до политиков и, таким образом, способствовали переменам. **Адвокационная деятельность может принимать различные формы: организацию протестов, публичные кампании, участие во встречах с лицами, принимающими решения, лоббирование, написание петиций или использование СМИ для освещения проблем. Независимо от метода, цель всегда одна — создание позитивных изменений, приносящих пользу сообществу.**



Важность адвокации заключается в её **способности бросать вызов несправедливым системам и добиваться долгосрочных изменений**. Демократия невозможна без осознания людьми себя гражданами, субъектами прав и стремления к тому, чтобы государственная политика отражала их интересы и потребности.

Адвокация за права – неотъемлемая часть функционирования демократических систем. Правители ожидают, что люди будут организовываться и подавать петиции, требуя того, что им нужно и чего они требуют. Правительства – это выборные представители, чья роль заключается в том, чтобы прислушиваться к требованиям общества, и адвокация – это средство, с помощью которого это происходит. К сожалению, люди часто не знают, как правильно вести адвокацию. Но такие методы существуют.

Этот набор инструментов разработан, чтобы **помочь вам в процессе адвокации и предоставить практические инструменты, стратегии и ресурсы, которые помогут вам быть услышанными.** Независимо от того, начинаете ли вы свой путь в адвокации или хотите укрепить свои позиции, этот материал поможет вам ориентироваться в политической обстановке, создавать прочные альянсы и применять различные тактики для продвижения желаемых изменений.

Пора действовать и формировать политику, которая повлияет на вашу жизнь и работу. Благодаря защите наших интересов мы можем гарантировать, что права уличных и рыночных торговцев будут уважаться и защищаться.



Мы занимаемся адвокацией, чтобы решать проблемы уличных торговцев, такие как небезопасные условия труда, притеснения/ несправедливое обращение и отсутствие трудовых прав.



Участвуя в адвокации, сообщества получают возможность влиять на решения, которые напрямую влияют на их средства к существованию и будущее.



Вы можете помочь создать более справедливую среду для себя и других, выступая за признание, уважение и защиту уличных и рыночных торговцев.

Что такое адвокатура?



Адвокация может принимать различные формы, но обычно это деятельность, которая включает в себя¹:

ВЛИЯНИЕ НА ВЛАСТЕЙ

и информирование лиц, принимающих решения, об их ответственности за защиту прав бедных, уязвимых и угнетенных.

Поощрение ответственности и способность корректировать соотношение сил.

ВЫСТУПАТЬ И КОММУНИЦИРОВАТЬ,

представляя четкое послание, основанное на убедительных доказательствах, адресованное тем, кто способен добиться перемен.

ДАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ТЕМ, У КОГО НЕТ ВЛАСТИ,

чтобы они стали агентами перемен. Это помогает тем, кто чувствует себя бессильным, увидеть силу, которая уже в их руках. Это способно укрепить гражданское общество.

ДОСТИЖЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОСТИ

для нуждающихся, уязвимых, угнетенных или пострадавших.

ОРГАНИЗОВАННЫЙ,

спланированный и стратегический процесс, а не разовое действие. Он нацелен на определенный результат, хотя и гибкий и часто непредсказуемый.

СПРАШИВАЙТЕ «ПОЧЕМУ?»,

пока не докопаетесь до коренных причин бедности и несправедливости.

БУДЬТЕ НАМЕРЕНЫ,

определяя желаемые изменения и людей, способных их осуществить.

ЯСНАЯ ЦЕЛЬ,

направленная на борьбу с бедностью и несправедливостью путем содействия изменениям в системах, структурах, политике, решениях, практиках и подходах, которые ведут к бедности и несправедливости.

¹комплексное вводное руководство по теории и практике адвокации, Tearfund (2002 г.)



Для StreetNet главная цель адвокационной деятельности — **изменить политику и практику лиц, принимающих решения**, в пользу уличных и рыночных торговцев.

Адвокационная деятельность против коллективных переговоров/переговоров: понимание разницы

Хотя адвокационная деятельность и переговоры являются важнейшими стратегиями защиты прав уличных торговцев, между ними есть существенные различия, которые мы должны чётко понимать, чтобы правильно планировать и осуществлять свою работу как организации, основанной на членстве (МВО).

Адвокация заключается в формировании общественного мнения и в воздействии на политиков, чтобы они признавали и поддерживали группу, которую мы защищаем — уличных и рыночных торговцев. Любое действие, распространяющее информацию и/или способствующее защите нашего сектора, подтверждающее его вклад в экономику и обосновывающее справедливое отношение, признание и соблюдение прав, является адвокационной деятельностью. Это включает в себя довольно широкий спектр действий, таких как повышение осведомленности, создание альянсов, мобилизация, взаимодействие со СМИ, получение общественной поддержки, лоббирование и переговоры для достижения изменений в законодательстве, политике и общественном отношении к уличным и рыночным торговцам.



Адвокационная деятельность против коллективных переговоров/переговоров: понимание разницы

Адвокацией могут заниматься организации гражданского общества – ОГО, лидеры сообществ (избранные и неизбранные), сторонники и общественные деятели, сочувствующие делу нашей группы. И, конечно же, это могут делать лидеры организаций, представляющих интересы уличных торговцев (МВО)/представительных организаций. Любой общественный деятель, имеющий базовое представление о проблемах, связанных с уличными торговцами, и желающий внести свой вклад в их защиту, может заниматься адвокацией от имени уличных и рыночных торговцев или вместе с ними. И мы, уличные и рыночные торговцы, безусловно, занимаемся адвокацией и для себя.

Сложность адвокации, о которой нам следует помнить, заключается в том, что она может осуществляться и индивидуально влиятельными людьми, без какой-либо подотчётности тем, от имени кого она ведётся. Когда мы занимаемся адвокацией, мы делаем это с правом представлять интересы уличных торговцев.





Адвокатская деятельность против коллективных переговоров/переговоров: понимание разницы



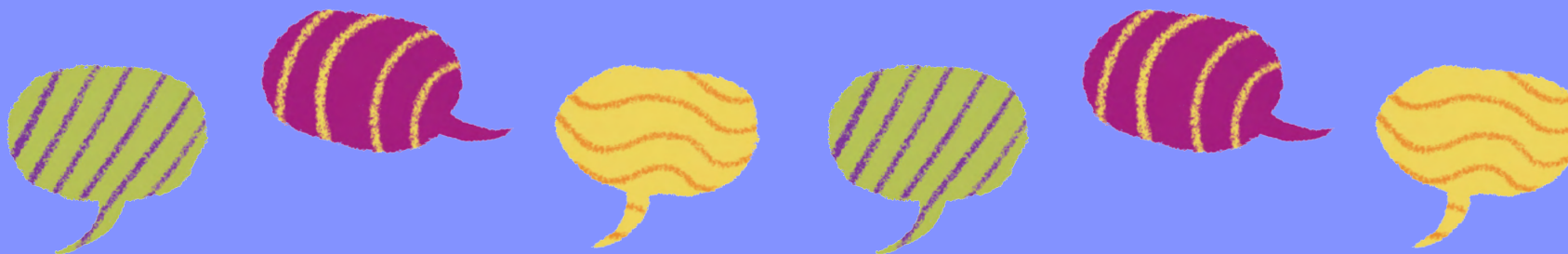
Коллективные переговоры, с другой стороны, представляют собой структурированный процесс диалога, направленный на достижение соглашения с чётко обозначенными сторонами между ключевыми игроками в сфере труда. Исторически он был признан официальным диалогом между работодателем и работником, осуществляемым при посредничестве и легитимации со стороны правительств для обеспечения демократии в трудовых отношениях, поскольку позволяет участвующим сторонам – капиталу и труду – заключать коллективные соглашения, отражающие взаимные интересы, избегая одностороннего навязывания.

Однако, поскольку труд существует и в формах без заработной платы, он также включает коллективные переговоры между работниками и теми, кто имеет право принимать решения, влияющие на условия труда, – это могут быть государственные органы (разных уровней) и частные организации (например, управляющие рынками государственно-частного партнерства).

Адвокационная деятельность против коллективных переговоров/переговоров: понимание разницы

Коллективные переговоры являются естественным продолжением сильной организации работников и, следовательно, более эффективным способом для работников, поскольку он обеспечивается их собственным коллективным участием.

Это процесс, в рамках которого законные представители работников коллективно ведут переговоры по конкретным требованиям своей категории членов, перед которым они несут ответственность и которыми они уполномочены вести переговоры. В случае уличных и рыночных торговцев это может включать, среди прочего, обеспечение выделенных торговых мест, справедливую политику лицензирования, защиту от преследований или доступ к социальной защите.




Адвокационная деятельность против коллективных переговоров/переговоров: понимание разницы



Как коллективные переговоры, так и адвокация могут быть направлены на более широкое взаимодействие с общественностью и политикой. В отличие от адвокации, которая направлена на более широкое взаимодействие с общественностью и политикой и может осуществляться различными социальными субъектами и различными способами, в том числе отдельными лицами, использующими личное влияние, коллективные переговоры — это особый способ обеспечения прав, осуществляемый только представителями, узаконенными низовым движением, и направленный на достижение конкретных соглашений и улучшений.



Как адвокация, так и переговоры дополняют друг друга и критически важны для нашей борьбы за Достойный труд и права. Понимая их различия и используя их стратегически, ответственно и эффективно, мы можем укрепить нашу коллективную силу и добиться долгосрочных позитивных изменений для уличных торговцев.



Сила и право на коллективные действия

Как лидеры и представители уличных торговцев, мы имеем мандат, полномочия и ответственность влиять на законы и государственную политику, которые влияют на наши средства к существованию.

Чтобы действительно действовать и оказывать существенное влияние на права уличных и рыночных торговцев, мы должны прежде всего быть уверены в глубине души, что являемся полноправными представителями и заинтересованными сторонами на общественной арене, то есть в тех местах, где разрабатываются решения и политика. Как граждане, но также и как работники, руководствуясь принципом социального диалога.



Право на Социальный диалог: Мы - работники

В странах, входящих в МОТ, существует понимание того, что работники имеют право объединяться в ассоциации и участвовать в принятии решений, влияющих на условия их труда.

МОТ понимает, что социальный диалог включает в себя все виды переговоров, консультаций и обмена информацией между представителями правительств, работодателей и работников по вопросам, представляющим общий интерес и касающимся экономической и социальной политики. Социальный диалог — это одновременно и средство достижения социального и экономического прогресса, и самоцель, поскольку он даёт людям право голоса и возможность участвовать в жизни общества и на рабочих местах².

Именно поэтому нам необходимо добиваться принятия законов, признающих нас работниками, чтобы нас больше не считали бизнес лицами или нелегальными торговцами. Признание — это первый шаг к тому, чтобы обеспечить участие уличных торговцев в переговорах и, следовательно, к защите их трудовых прав, что позволит нам работать достойно и получать то, на что мы имеем право.

²<https://www.ilo.org/topics-and-sectors/social-dialogue-and-tripartism>

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон об уличной торговле в Индии

В Индии есть обнадеживающий пример прогресса, где в 2014 году был принят Закон об уличной торговле (Защита средств к существованию и регулирование уличной торговли), широко известный как Закон об уличной торговле. Этот закон является знаковым достижением для уличных торговцев, поскольку это первая в мире правовая база, специально разработанная для защиты прав и средств к существованию уличных торговцев.



ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон об уличной торговле в Индии



Это национальный закон, признающий уличных торговцев работниками и обеспечивающий правовую основу для защиты их права на средства к существованию. Закон устанавливает процедуру подачи заявок на получение лицензий и удостоверения личности уличных торговцев. Он предписывает каждому городу создавать специальные торговые зоны для организации уличной торговли таким образом, чтобы минимизировать конфликты с городским планированием, а также создавать городские торговые комитеты – местные форумы, сформированные представителями организаций уличных торговцев, общественных организаций и городской администрации, для обсуждения и решения вопросов, связанных с уличной торговлей в городе. Самое главное, что закон определяет систему рассмотрения жалоб и защиты торговцев от преследований, выселения и эксплуатации.

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон об уличной торговле в Индии



Этот закон имеет решающее значение, поскольку он признаёт, что уличная торговля является неотъемлемой частью городской экономики, предоставляя торговцам структурированный механизм для легальной и безопасной работы. Он также отражает силу коллективных действий: уличные торговцы, профсоюзы и другие заинтересованные стороны много лет совместно отстаивали этот закон.

Этот закон был принят после многолетней кампании Ассоциации самозанятых женщин (SEWA), организации, представляющей интересы самозанятых женщин, включая уличных торговцев, которая насчитывает около 2 миллионов членов и входит в сеть StreetNet.



Существование Закона об уличной торговле в Индии служит источником вдохновения и примером для уличных торговцев в других странах. Он показывает, что благодаря коллективным усилиям и постоянной поддержке уличные торговцы могут влиять на государственную политику и добиваться законного признания в качестве работников. Закон помогает торговцам получить доступ к лучшим условиям труда, снизить уровень домогательств и способствовать созданию более безопасной и организованной среды торговли. Он также создает прецедент для остального мира, доказывая, что права уличных торговцев могут и должны быть включены в национальное законодательство.

Как лидеры низового звена, основанные на принципах эффективного лидерства, мы знаем, что, укрепляя коллективную силу, мы можем достичь большего. Такие великие достижения, как принятие Закона об уличной торговле в Индии, были результатом не работы одного лидера или небольшой группы лидеров, а укрепления коллективной силы. Это самое эффективное оружие, которым может обладать любая инициатива, направленная на влияние на государственную политику.

Но чтобы законно действовать от имени уличных торговцев, нам также необходимо убедиться в наличии у нас сильного мандата.

Сильный мандат: почему это важно

StreetNet — это представительная организация с членами, обычно известная как организация, основанная на членстве (МВО). Это означает, что люди на руководящие должности избираются на эти должности членами организации посредством периодических демократических процедур на определенный срок. Таким образом, лидеры представляют интересы уличных и рыночных торговцев и обязаны ставить их интересы, потребности и требования на первое место, когда они действуют от имени StreetNet.

В таких организациях, как наша, мандат подразумевает четкие полномочия и поддержку, которыми лидеры обладают для представления интересов членов организации. Эти полномочия проистекают не из личной власти, а из доверия и консенсуса, оказываемых этим людям коллективом.

Когда мы выступаем от имени наших членов, очень важно убедиться, что у нас есть мандат на действия, гарантируя, что действия руководства основаны на потребностях и опыте членов организации, а не на интересах отдельного лидера.

Сильный мандат: почему это важно

Для выполнения мандата необходимо постоянно консультироваться, вести диалог и участвовать в жизни организации. Этот процесс основан на демократическом принятии решений, которое не только обеспечивает каждому члену профсоюза право голоса и возможность влиять на направление нашего движения, но и мобилизует и организует нашу аудиторию, создавая коллективную силу для давления на лиц, принимающих решения, и укрепляя узы солидарности внутри нашего профсоюза.

Как лидеры организаций, основанных на членстве, вы обладаете легитимностью членской базы, которая придает силы вашим действиям и делает вас участником общественной жизни. Поэтому мы можем (и обязаны) отстаивать интересы уличных торговцев. Сильное руководство должно быть не вертикальным, а совместным, где решения должны приниматься на основе коллективного консенсуса, отражая разнообразие опыта и потребностей внутри группы.



Быть представителем — это право, которое должно использоваться этично и ответственно.



Сильное и демократическое лидерство

Как организация работников, мы считаем, что хорошее представительство уличных и рыночных торговцев строится на основе сильного низового лидерства. Такое лидерство исходит от самих членов, основываясь на общем опыте, трудностях и реалиях уличной торговли. Подлинные лидеры – это не просто авторитетные фигуры, а люди, которые знают и чувствуют ежедневные трудности, с которыми сталкиваются уличные торговцы.



Более того, хорошее лидерство достигается, когда оно руководствуется **принципами и ценностями** преданности делу и соответствия социальной справедливости и этике, а также **лидерскими навыками и стратегическим видением.**

Ценности и принципы StreetNet

**демократия и
коллективное
принятие
решений**



солидарность



**честность,
подотчётность и
прозрачность**



**гендерная
справедливость**



единство



**разнообразие и
инклюзивность**



Это краеугольные камни, которые определяют наше взаимодействие, принятие решений и участие в нашей коллективной борьбе за достоинство и справедливость.

Однако есть также качества, которые делают хорошего лидера и хорошего представителя. Важно знать себя, оценивать свои способности и то, что вам нужно улучшить, или распознавать в товарищах. И развивать эти навыки, чтобы лучше представлять свою основу.

Навыки и качества хорошего лидера



Напористость —
я знаю, чего мы
хотим (мандат),
и могу это твердо
выразить.



Спокойствие —
я сохраняю
спокойствие, даже
когда злюсь.



Ясность и объективность —
я умею представлять
четкие аргументы,
объективно излагая вопрос,
не отклоняясь от темы.



Основательность —
я основательна и
хорошо подготовлена.



Смелость —
я смела и могу
постоять за
себя перед
собеседником.



Знание —
я знаю все
вопросы
и аргументы.



Навыки письма —
я умею делать заметки
во время важных
встреч.



**Посредничество
в конфликтах и
компромисс** —
я умею разрешать
конфликты и достигать
соглашений, которые
вызывают у всех сторон
чувство уважения.

Навыки и качества хорошего лидера



Отчетность и обмен информацией — я четко и честно отчитываюсь перед членами команды.



Гендерная чувствительность — я слежу за тем, чтобы женщины участвовали во всех мероприятиях и играли важную роль.



Уверенность — я уверена в себе.



Умение слушать — я умею слушать.

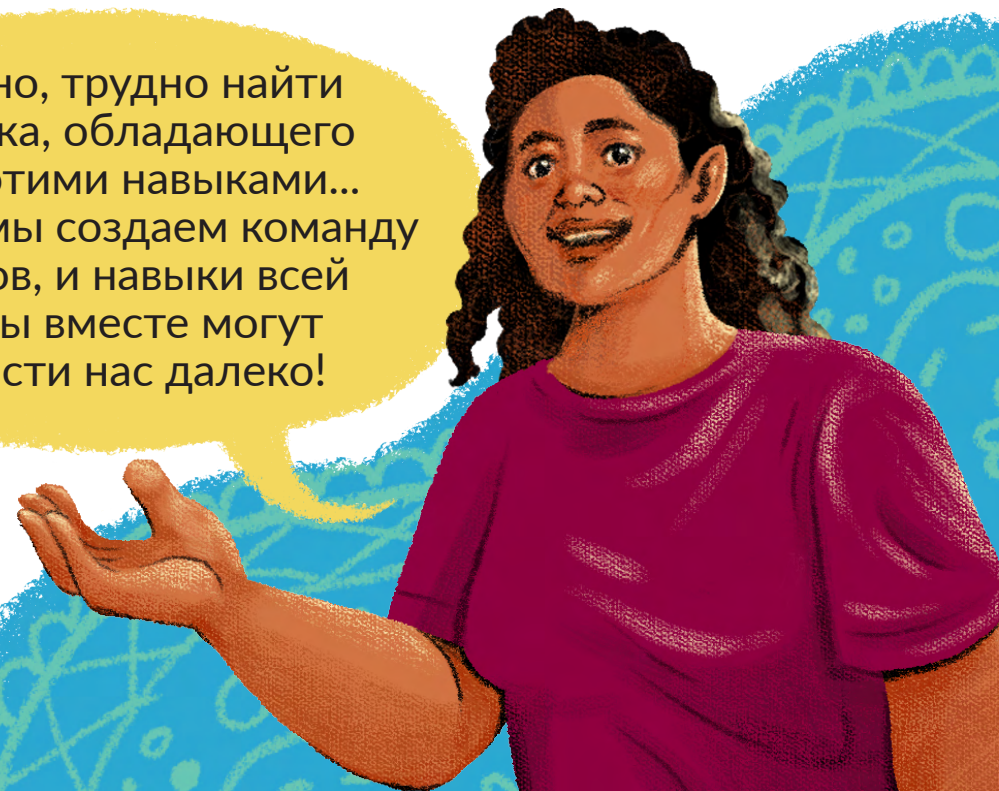


Умение думать — я думаю, прежде чем говорить.



Говорение — я общаюсь четко.

Конечно, трудно найти человека, обладающего всеми этими навыками... Поэтому мы создаем команду лидеров, и навыки всей группы вместе могут привести нас далеко!





ВИДЕНИЕ: В заключение можно сказать, что сильный лидер обладает чётким видением и долгосрочной целью, способной направлять наше движение вперёд. Нам нужен горизонт, к которому мы стремимся и который будет нас вдохновлять, гарантируя, что наши усилия приведут к ощутимым победам, поддерживающим наши права, средства к существованию и достоинство.



Видение StreetNet

Уличные, рыночные торговцы и лоточники, занимающиеся продажей товаров и/или услуг – это юридически признанные и наделенные правами работники, организованные в соответствии с демократическими принципами, которые живут и получают выгоду от достойного труда.

В заключение следует отметить, что **сила представительного, сильного лидера заключается в чётком мандате**, полученном от членов организации. Он должен быть основан на **приверженности, принципах и ценностях, навыках, самосознании** стремлении к постоянному совершенствованию, а также на **стратегическом видении**.

Быть лидером — непростая задача. Представлять своих членов и сектор требует ответственности и множества требований. Развиваясь в этих фундаментальных вопросах, мы укрепляем нашу способность эффективно отстаивать свои интересы и, таким образом, влиять на изменение политики в защиту прав уличных и рыночных торговцев. Пример Индии — это вдохновение и источник надежды, указывающий путь вперёд.

Размышления к действию

Социальный Диалог

- ❁ Участвуем ли мы в настоящее время в социальном диалоге с правительствами или другими заинтересованными сторонами?
- ❁ Рассматривают ли нас власти как представительную организацию и ключевую заинтересованную сторону, мнение которой должно быть услышано при принятии решений, касающихся уличных и рыночных торговцев?
- ❁ Как мы можем усилить наше участие, чтобы наши голоса были услышаны, а наши права защищены?
- ❁ Как мы можем зарегистрироваться и получить признание в качестве работников?

Изучаем пример Индии

- ❁ Как мы можем вдохновиться Законом об уличных торговцах в Индии и применить его в наших собственных усилиях в адвокационной деятельности?





Размышления к действию

Представление своих членов и наличие широких полномочий

- ❁ Уделял/а ли я время тому, чтобы выслушать опыт и рассказать о проблемах членов организации, включая наиболее маргинализированные группы (например, женщин-уличных торговцев), и получить от них обратную связь и предложения?
- ❁ Как я могу регулярно взаимодействовать с членами организации, чтобы понимать наиболее важные для них вопросы?
- ❁ Регулярно ли я проверяю, являются ли мои лидерские действия инклюзивными и соответствуют ли они мандату, данному мне многообразием членов организации, регулярно делюсь своими делами, консультируюсь с членами организации перед принятием важных решений и добиваясь консенсуса и поддержки?
- ❁ Что я могу сделать для повышения прозрачности, участия членов организации, репрезентативности и укрепления коллективной поддержки в моей организации?



Размышления к действию

Сильное, этическое и преданное своему делу руководство

- ❁ Действую ли я в соответствии с ценностями и принципами StreetNet — демократией, солидарностью, гендерной справедливостью, инклюзивностью и подотчётностью — во всех своих решениях и действиях?
- ❁ Подаю ли я пример, соблюдаю ли высокие этические стандарты и активно ли продвигаю основные ценности организации?
- ❁ Демонстрирую ли я уважение к многообразию внутри профсоюза, обеспечивая создание инклюзивной среды для всех членов?
- ❁ Выступаю ли я за гендерно-чувствительные подходы и отдаю приоритет включению женщин-уличных торговцев в процессы принятия решений?
- ❁ Установил/а ли я чёткий порядок подотчётности, чтобы гарантировать свою ответственность перед членами профсоюза за свои решения и действия?
- ❁ Могут ли члены профсоюза высказывать свои опасения или несогласие с руководством, не опасаясь преследований или маргинализации?
- ❁ Развиваю ли я дух солидарности среди членов профсоюза, обеспечивая совместную деятельность над достижением общих целей?




Размышления к действию

Сильное, этическое и преданное своему делу руководство

- ☼ Активно ли я поощряю сотрудничество и взаимодействие, как внутри руководства, так и среди более широкого круга членов?
- ☼ Убедился ли я, что все члены, независимо от их статуса или должности, чувствуют себя ценными и вовлечёнными в наши общие усилия?
- ☼ Знаю ли я свои сильные и слабые стороны как лидера? Я использую свой потенциал для продвижения дела, которое отстаиваю, и ищу альтернативы для решения проблем, в которых я не силен.

Видение и долгосрочные цели

- ☼ Есть ли у моей организации **Видение и долгосрочные цели**?
- ☼ Донес ли я видение организации до членов организации, чтобы мы все работали над достижением общих долгосрочных целей?
- ☼ Какие долгосрочные цели нам следует поставить в нашей адвокации уличных торговцев, чтобы обеспечить лучшую правовую защиту и официальное признание уличных торговцев в наших странах?



Ради чего мы делаем адвокационную деятельность?

Стремление повлиять на лиц, принимающих решения относительно прав уличных и рыночных торговцев, может осуществляться с разных точек зрения.

В большинстве случаев представительные организации принимают меры в ответ на наиболее вопиющие нарушения прав, используя коллективную реакцию и силу в такие моменты, чтобы добиться уважения достоинства. Однако адвокатура может и должна быть спланированной деятельностью с краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными целями.

Существуют стратегические направления, которые StreetNet считает ключевыми для признания прав уличных торговцев и соблюдения их прав. Назовем их Ключевыми направлениями.



Программа достойного труда Международной организации труда (МОТ) – это глобальная рамочная программа, направленная на расширение возможностей для женщин и мужчин получать достойный и производительный труд в условиях свободы, равенства, безопасности и уважения человеческого достоинства. Программа достойного труда – это не просто возможность иметь любую работу, а обеспечение работникам доступа к справедливой заработной плате, безопасным и здоровым условиям труда (без домогательств и насилия), возможности создавать и вступать в профсоюзы, добиваться их признания и учета их интересов при принятии решений, затрагивающих их работу, а также включения в системы социальной защиты, гарантирующие пенсионное обеспечение, отпуск по беременности и родам, больничный и ежегодный отпуск, медицинское страхование, защиту от безработицы, то есть защиту основных прав человека. Для уличных торговцев и их профсоюзов Программа достойного труда представляет собой дорожную карту для достижения трудовых прав, в которых долгое время отказывали тем, кто работает в неформальной экономике.



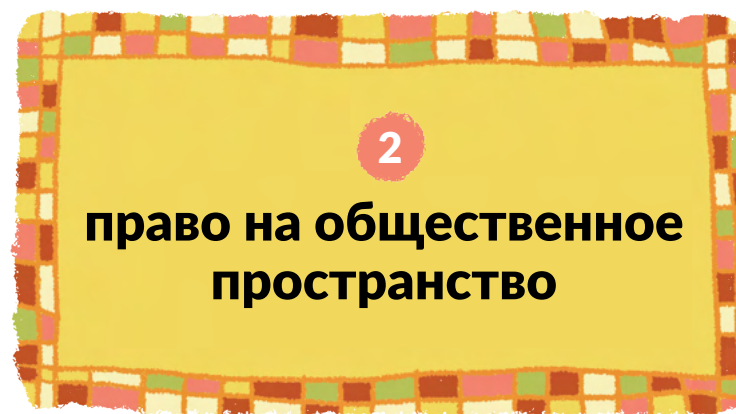
Программа достойного труда объединяет права, которые должен иметь работник, признанный и защищаемый государством. Именно поэтому мы считаем её своей Повесткой дня. Наше видение заключается в том, что все уличные и рыночные торговцы должны иметь достойный труд, с большой буквы «Д» и «Т», поскольку мы имеем в виду эту программу, в которой перечислены все наши права, в которых нам отказывают.

И неудивительно, что эта программа активно продвигается МОТ. МОТ понимает, что обеспечение производительной занятости и достойного уровня жизни для всех работников имеет решающее значение, поскольку доступ людей к справедливому труду и качественным условиям жизни является движущей силой как социального, так и экономического развития, способствуя более широкому развитию человеческого потенциала.



Ключевые направления деятельности

Руководство и члены SNI выделяют четыре приоритетных направления для своей деятельности на национальном и глобальном уровнях:



Они образуют четыре столпа формализации, основанной на правах человека, и справедливого перехода к формализации.



1 Социальное обеспечение

SNI призывает к включению уличных торговцев, рыночных торговцев и лоточников в программы социального страхования и социальной помощи. Это включает в себя обеспечение доступа работников к защите от болезни, безработицы, старости, беременности и родов, пенсий по инвалидности и т.д., а также к медицинскому обслуживанию и другим необходимым услугам. Речь идет о включении уличных и рыночных торговцев в сферу охвата систем социальной защиты, доступных для признанных работников.

Выступая за политику, распространяющую социальную защиту на работников неформальной экономики, мы боремся за то, чтобы правительства признали нас полноправными работниками и гарантируем, что уличные торговцы будут защищены своими правами и средствами к существованию.

2 Право на общественное место

члены StreetNet требуют от муниципальных и национальных властей обеспечить им безопасный доступ к общественным местам и инфраструктуре для работы. Это касается **права на труд**, в котором постоянно отказывают уличным и рыночным торговцам.

Муниципальные власти по всему миру часто не признают роль этих работников в предоставлении товаров и услуг первой необходимости. Не предоставляя им лицензирование, не включая уличную торговлю и рынки в свои генеральные планы и, следовательно, исключая их из процессов городского планирования и регулирования, они нарушают наше право на достойный труд.



2 Право на общественное место (продолжение)

В результате мы часто сталкиваемся с криминализацией и незаконным поведением, сталкиваемся с государственным насилием в виде выселений, преследований и конфискации товаров; мы также подвергаемся запугиваниям, вымогательству и физическому насилию, что делает нашу рабочую среду небезопасной и нестабильной. Женщины-торговцы, в частности, более уязвимы к гендерному насилию и дискриминации. Обеспечение соблюдения политик, защищающих торговцев от таких угроз, крайне важно для обеспечения рабочих мест, **свободных от преследований и насилия.**

Аналогичным образом, власти воздерживаются от ответственности за обеспечение городской инфраструктуры (туалетов, рабочих мест, складских помещений и т. д.), что на практике означало бы создание для уличных торговцев **достойных условий труда и защиту работников от профессиональных рисков.**

Проводить адвокацию политики, признающей уличную торговлю законной формой труда и предусматривающей специальные торговые зоны и городскую инфраструктуру, может помочь защитить наши средства к существованию, условия труда и способствовать созданию более здоровых и организованных городских мест. В этой борьбе мы объединяем усилия со всеми городскими общественными движениями, выступающими за Право на Город.





3 Социальный диалог

Члены StreetNet должны быть признаны партнерами по социальному диалогу, а также включены и услышаны на местных, национальных и глобальных платформах социального диалога, в том числе посредством реализации Рекомендации МОТ № 204 о переходе от неформальной к формальной экономике.

Нам необходимо настаивать на том, чтобы профсоюзы предоставляли место нашим представителям, а правительства гарантировали нам место за столом переговоров, основанным на участии и трёхстороннем взаимодействии в сфере труда.

4 Социальная и солидарная экономика

Члены StreetNet могут воспользоваться благоприятной средой на глобальном и национальном уровнях, которая способствует росту и развитию опыта социальной и солидарной экономики (ССЭ). Это может привести к улучшению доступа к рынкам, повышению уровня доходов, улучшению условий труда и доступа к услугам, а также улучшению условий жизни благодаря рабочим кооперативам и взаимной поддержке. Более того, опыт ССЭ укрепляет солидарность и коллективную силу, необходимые для отстаивания прав.

Нам необходимо выступать за создание благоприятных правовых рамок и государственную поддержку, чтобы уличные торговцы могли развивать эти инициативы и самостоятельно организовывать способы доступа к правам, которые впоследствии могут стать государственной политикой.

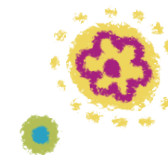


Эти ключевые направления деятельности по адвокации интересов уличных и рыночных торговцев включают в себя **основанную на правах формализацию работников неформальной экономики**, которую StreetNet продвигает и защищает. Формализация, которая:

- ✓ является инклюзивной, ориентированной на человека и основанной на правах работников
- ✓ расширяет возможности работников (включая самозанятых)
- ✓ улучшает условия труда
- ✓ расширяет социальную защиту
- ✓ обеспечивает экономические права и средства к существованию



Это программа «Достойного труда», применяемая специально к неформальному сектору торговли, и это те вопросы, за которые мы, как организации, представляющие интересы работников, должны защищать и бороться.



Отсканируйте этот код, чтобы прочитать наше официальное заявление по вопросу формализации:





ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон Аргентины о чрезвычайном социальном обеспечении, Национальный реестр работников неформальной экономики и дополнительная социальная заработная плата

В 2016 году Аргентина столкнулась с экономическим кризисом, который привел к голоду многих аргентинцев. В этой ситуации Всеобщий профсоюз работников неформальной экономики (UTEP), представляющий и защищающий права всех, кто исключен из рынка труда (включая уличных торговцев), и являющийся членом StreetNet, оказал давление на правое правительство страны посредством широкой социальной мобилизации с целью принятия государственной политики поддержки этих работников.





ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон Аргентины о чрезвычайном социальном обеспечении, Национальный реестр работников неформальной экономики и дополнительная социальная заработная плата

УТЕР успешно добился принятия Закона о чрезвычайном социальном обеспечении, включая Национальный реестр работников неформальной экономики и дополнительную социальную заработную плату, которая означала, что все работники, включенные в реестр, будут получать ежемесячную выплату в размере половины минимальной заработной платы. Эта политика основывалась на понимании того, что, поскольку правительство не может обеспечить полную занятость, оно несет ответственность за решение проблемы уязвимости самозанятых работников.

Кроме того, они добились введения «монолог», известного как Monotributo Social, который гарантирует всем работникам неформальной экономики 100% субсидируемый доступ к социальной защите с упрощенным цифровым доступом по очень доступной цене.



ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Закон Аргентины о чрезвычайном социальном обеспечении, Национальный реестр работников неформальной экономики и дополнительная социальная заработная плата

Это ведущий в мире пример признания работников неформальной экономики в рамках коллективного трудового права, при котором социальные льготы связаны с включением в действующую систему социальной защиты. И, конечно же, это результат мобилизации и скоординированных действий различных общественных движений, призванных повлиять на власть имущих.





Международные правовые инструменты, которые могут усилить нашу адвокацию

Права уличных торговцев защищены рядом международных правовых инструментов, которые мы можем использовать для усиления нашей адвокации. Многие из них разработаны Международной организацией труда (МОТ) – агентством ООН, ответственным за установление глобальных трудовых норм. МОТ объединяет правительства, работодателей и представителей работников для разработки политики и стандартов, применимых к сфере труда.

Ежегодно МОТ проводит в Женеве **Международную конференцию труда (МКТ)**, на которой представители 187 государств-членов обсуждают трудовые вопросы, устанавливают приоритеты и принимают новые соглашения. Эти международные стандарты, установленные МОТ, имеют форму **Конвенций или Рекомендаций**:

- **Конвенции** – это юридически обязывающие договоры, которые страны могут ратифицировать по своему усмотрению, обязывая их внедрять согласованные стандарты в свое национальное законодательство.
- **Рекомендации** – это необязательные руководящие принципы, содержащие рекомендации по вопросам политики и передовой практики, но не требующие официальной ратификации.

Как конвенции, так и рекомендации являются мощными инструментами, которые уличные торговцы и работники неформальной экономики могут использовать для продвижения изменений в политике на национальном уровне. Ссылаясь на эти документы, мы можем призвать правительства к ответственности и отстаивать политику, которая защищает наши права и средства к существованию.




Ключевые инструменты защиты Уличных Торговцев

- **Рекомендация МОТ № 204 о переходе от неформальной к формальной экономике (2015 г.):** Эта знаменательная рекомендация признает вклад работников неформальной экономики и призывает правительства принять политику, способствующую формализации, обеспечивая при этом права и защиту неформально занятых. Рекомендация МОТ № 204 представляет собой дорожную карту постепенной и всеобъемлющей формализации, которая защищает средства к существованию. Правительствам следует инвестировать в развитие потенциала и инфраструктуры; разрабатывать правовую базу для содействия формализации; а также содействовать повышению осведомленности и обучению по Рекомендации № 204, особенно среди местных органов власти.
- **Конвенция МОТ № 190 о насилии и домогательствах в сфере труда (2019 г.):** Эта имеющая обязательную юридическую силу конвенция признает право всех работников, включая работников неформальной экономики, на свободу от насилия и домогательств, включая гендерное насилие. Она обязывает правительства принимать законы и меры для предотвращения и решения этих проблем.
- **Конвенции МОТ о свободе объединения и коллективных переговорах (Конвенции 87 и 98):** Эти конвенции подтверждают право всех работников, включая занятых в неформальной экономике, на организацию, создание объединений и ведение коллективных переговоров для улучшения условий труда.



Ключевые инструменты защиты Уличных Торговцев

- **Цели устойчивого развития (ЦУР):** ЦУР ООН, в частности, Цель 8 (Достойный труд и экономический рост) и Цель 11 (Устойчивые города и населенные пункты), поддерживают признание и защиту работников неформальной экономики, включая уличных торговцев. Эти цели предполагают проведение инклюзивной политики, направленной на улучшение условий труда, социальной защиты и городского планирования для работников неформальной экономики.
- **Новая повестка дня развития городов (2016 г.):** Принятая на Конференции ООН по жилью и устойчивому городскому развитию (Хабитат III), эта программа признает важность работников неформальной экономики в городской экономике и призывает к созданию инклюзивных городов, в которых уличные торговцы имеют доступ к надежным рабочим местам и справедливым экономическим возможностям.
- **Всеобщая декларация прав человека (статья 23):** В этой статье установлено, что каждый человек имеет право на труд, на справедливые и благоприятные условия труда и на защиту от безработицы – принципы, применимые ко всем работникам, включая уличных торговцев.



Используя эти международные документы в нашей адвокационной деятельности, мы можем требовать принятия политики, которая защищает и поощряет наши права как работников. Эти инструменты придают легитимность нашим требованиям и помогают нам объединить нашу борьбу с глобальными усилиями по обеспечению достойного труда для всех.



Размышления к действию

- ❁ Как мы можем использовать международные правовые документы для поддержки наших усилий по защите прав уличных торговцев?
- ❁ Какие из этих ключевых документов ратифицировала моя страна?



Как вести адвокацию?

Теперь, когда мы рассмотрели ключевые проблемы, затрагивающие уличных торговцев, и международные правовые документы, защищающие наши права, пора перейти от вопросов «что и почему» к вопросам о том, как действовать.

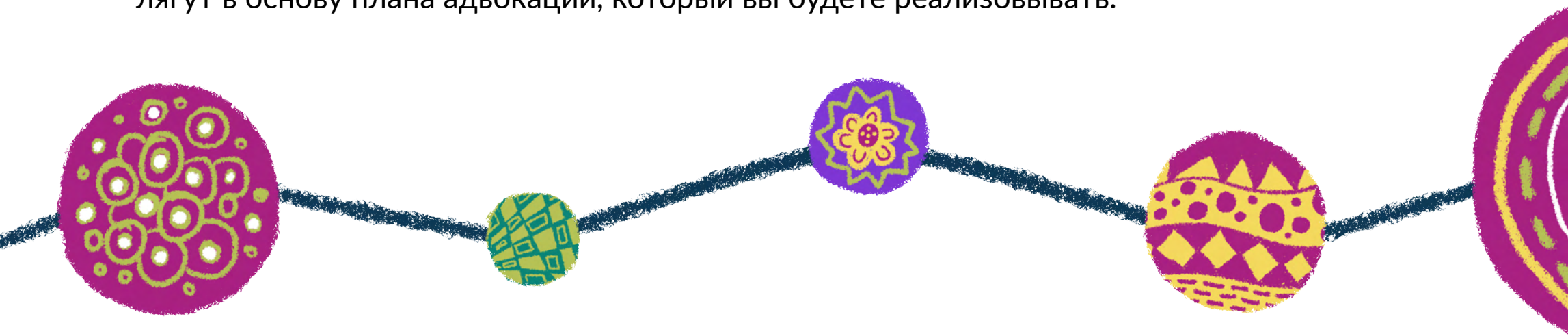
В следующих разделах мы сосредоточимся на практических шагах, которые лидеры уличных торговцев могут предпринять для организации и отстаивания улучшения условий труда, юридического признания и социальной защиты. Мы разберем ключевые стратегии взаимодействия с политиками, мобилизации общественной поддержки и влияния на изменения.

Этот раздел руководства разработан, чтобы предоставить вам практическое руководство по укреплению нашего движения. Эти шаги помогут вам превратить знания в действия. Вместе мы можем укрепить влияние трудящихся и построить будущее, в котором уличные торговцы будут признаны, защищены и наделены полномочиями.

Практические стратегии:

пошаговое руководство по адвокации в нашем секторе

Эффективная адвокация требует тщательного планирования и разработки стратегии: нам необходимо определить, что мы хотим изменить, кто имеет полномочия для осуществления этих изменений и как мы будем на них влиять. Ответы на эти вопросы лягут в основу плана адвокации, который вы будете реализовывать.

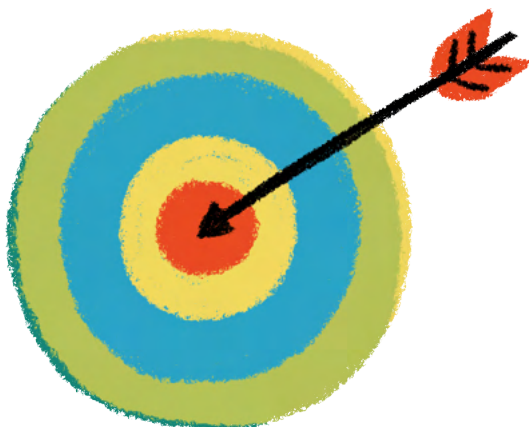




ШАГ 1

Определите основные вызовы, соберите данные и расставьте приоритеты

- Проконсультируйтесь с членами организации посредством встреч, опросов или неформальных обсуждений, чтобы понять их основные проблемы (например, преследования со стороны полиции, отсутствие юридического признания, ограниченный доступ к торговым точкам).
- Соберите доказательства, такие как личные свидетельства, данные и примеры из практики, для подтверждения этих проблем.
- Вместе с членами организации расставьте приоритеты в отношении наиболее насущных и широко распространенных проблем, требующих адвокации.



ШАГ 2

Определите свою цель

- Определите, какие конкретные изменения вы хотите видеть — новую политику, новое отношение со стороны властей, признание, улучшение образа уличных торговцев в обществе, повестку дня, уважающую их права и т. д.
- Убедитесь, что цели адвокации соответствуют потребностям наших членов и определяются демократическим путем консультаций.
- Ваша цель — это конкретные изменения, которые вы хотите видеть. Убедитесь, что они понятны и реалистичны.



ШАГ 3

Составьте карту ключевых участников нашей сферы влияния



- Определите ключевых участников, обладающих полномочиями для осуществления желаемых изменений: политиков, государственные органы, муниципальные власти, других лиц, принимающих решения, СМИ, организации гражданского общества и т. д.
- Проанализируйте их роли, интересы и готовность к взаимодействию с нашей организацией. Есть ли у нас уже существующие отношения с этими людьми?
- Разработайте стратегии взаимодействия с ними, будь то прямые встречи, петиции или политические предложения. Обязательно попросите их официальных представителей официально обратиться к ним, а также напишите официальное письмо с просьбой о встрече.



ШАГ 4

Определите потенциальных союзников и создайте сети контактов

- Найдите организации и движения, разделяющие наши проблемы, такие как профсоюзы, правозащитные группы, организации юридической помощи, организации гражданского общества по защите прав человека и сторонники городского планирования. Найдите эти организации и свяжитесь с ними и/или примите участие в публичных мероприятиях, где эти организации будут присутствовать, представьтесь, пообщайтесь с ключевыми фигурами и наладьте связи (сетевое взаимодействие).
- Взаимодействуйте с национальными и международными сетями для усиления нашего коллективного голоса.
- Сформируйте коалиции или присоединитесь к ним для усиления наших требований и усиления давления на лиц, принимающих решения.

ШАГ 5

Разработайте ключевые сообщения и инструменты адвокации

- Создавайте четкие, убедительные сообщения, которые доносят наши требования таким образом, чтобы они находили отклик у политиков, общественности и СМИ.
- Используйте доказательства, свидетельские показания и правовые рамки (например, стандарты МОТ и соглашения по правам человека) для подкрепления своих аргументов.
- Выбирайте наиболее эффективные инструменты адвокации, такие как письма властям, петиции, кампании в СМИ.





ШАГ 6 Мобилизация и действия

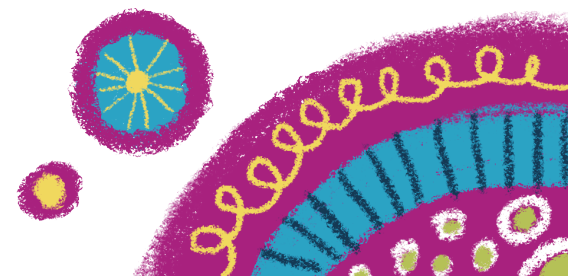
- Организуйте мероприятия по адвокации, такие как публичные демонстрации, кампании в СМИ и пресс-конференции, встречи с представителями власти, включая парламентариев-союзников, а также с представителями власти разного уровня и степени влияния.

Лоббирование часто предполагает подачу официального письма с изложением отстаиваемой вами позиции и личное обращение в Конгресс, городской совет, мэрию, судебные органы и министерства, чтобы обратиться к лицам, принимающим решения, или ключевым фигурам, которые могут донести вашу позицию, представить вашу проблему, обменяться контактами и заручиться их поддержкой и интересом.

Действия через избранных представителей, поддерживающих инициативу, также могут быть многообещающими.

Важно понимать, что вы можете это сделать, что граждане имеют право обращаться к лицам, принимающим решения, и выдвигать свои требования, и что вы, как лидер, обязаны стремиться к этому.

- Обеспечьте активное участие членов организации в действиях, информируйте их и поддерживайте их активность.
- Используйте разнообразные тактики — как формальные (политические встречи, юридическая поддержка), так и неформальные (протесты, рыночные обмены, трансляции в WhatsApp, публикации в Facebook).





ШАГ 7 Отслеживайте прогресс и адаптируйте стратегии

- Отслеживайте реакцию политиков и органов власти, чтобы оценить эффективность нашей адвокационной деятельности
- Собирайте отзывы участников, чтобы оценить, отвечают ли усилия по адвокации их потребностям.
- Будьте гибкими — корректируйте стратегии и тактику по мере необходимости, чтобы преодолевать препятствия и использовать новые возможности.



ШАГ 8 Обеспечение подотчётности и прозрачности



- Регулярно информируйте членов организации о ходе адвокационной деятельности.
- Принимайте решения демократическим путём, обеспечивая подотчётность руководства перед всеми членами организации.
- Обсуждайте извлеченные уроки вместе с членами организации и документируйте успешный опыт адвокационной деятельности для укрепления будущих усилий. Делитесь документацией с членами организации.



Следуя этим шагам и оставаясь верными нашим ценностям **демократического участия и консультаций**, организации уличных торговцев могут создавать **эффективные, иницируемые членами организации адвокационные кампании**, которые приведут к долгосрочным изменениям.

Размышления к действию

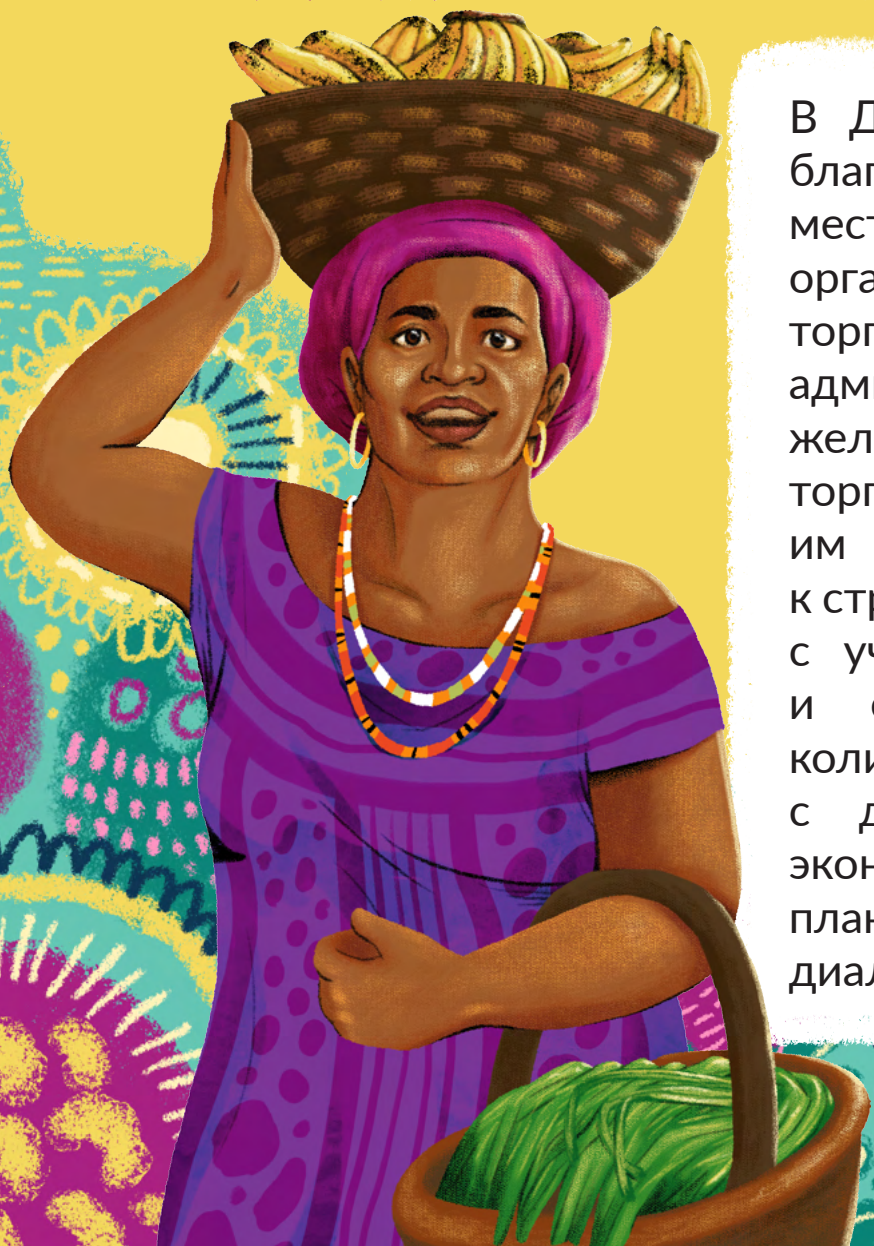
- ❁ **Предыдущая адвокационная деятельность:** Мобилизовали ли мы общественное мнение и/или влияли ли на разработку политики в пользу уличных и рыночных торговцев в прошлом? Как это происходило?
- ❁ **Понимание правового ландшафта:** Какова текущая правовая база для уличных торговцев в нашем контексте? Существуют ли какие-либо законы или политические меры, которые конкретно защищали бы наши права и защищали нас от уязвимости? Чего не хватает в нашей правовой системе, за что нам нужно бороться?
- ❁ **Формирование политики для перемен:** С какими ключевыми проблемами сталкиваются уличные торговцы в нашем сообществе и стране? Каковы их наиболее насущные потребности (например, защита от насилия, преследований, выселения, отсутствие безопасных условий труда)? Какие конкретные изменения в политике мы можем предложить?

Размышления к действию

- ❁ **Стратегическое планирование адвокации:** Можем ли мы стратегически определить цели нашей адвокации и определить лиц, принимающих решения, на которых мы можем влиять? Какие сильные стороны у нас как организованной группы уже есть, которые мы можем использовать для повышения эффективности нашей адвокации?
- ❁ **Союзники и сетевое взаимодействие:** Кто наши союзники и кого еще нам нужно привлечь к нашей деятельности?
- ❁ **Укрепление единства и мобилизация:** Как мы можем укрепить наше единство и работать вместе с другими торговцами, профсоюзами и заинтересованными сторонами, чтобы добиться юридического признания и лучшей защиты уличных торговцев в наших странах?

ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Asiye eTafuleni - AeT (Дурбан/Южная Африка)



В Дурбане уличные торговцы одержали крупную победу благодаря непрерывным адвокационным усилиям. Это опыт местной правозащитной деятельности, возглавляемой организацией AeT, в рамках которой уличные и рыночные торговцы долгое время сопротивлялись плану городской администрации по реконструкции оживлённого железнодорожного вокзала, где раньше работало множество торговцев. Благодаря участию уличных и рыночных торговцев им удалось изменить планы города, что привело к строительству рынка, спроектированного и спланированного с участием работников, включая хорошо организованный и спланированный торговый комплекс, где большое количество торговцев работает в здоровых условиях, с доступом к городской инфраструктуре и хорошим экономическим развитием. Это пример городского планирования, осуществляемого посредством социального диалога и участия.

Усиление нашего голоса:

Стратегии коммуникаций и кампаний

Когда мы выступаем за перемены, СМИ и коммуникации играют ключевую роль.

Простой акт распространения информации может быть формой адвокации, когда это действие, бросающее вызов преобладающему мнению, отстаивающее точку зрения, подтверждающую наши права, и осуждающее нарушения прав, с которыми общество больше не может мириться. Коммуникация и СМИ – это стратегии, направленные на **завоевание доверия, повышение осведомленности, влияние и мобилизацию.**

Чтобы разработать стратегический план коммуникаций для поддержки адвокационной кампании, мы должны понимать нашу конкретную целевую аудиторию (которую вы хотите охватить); наши ключевые сообщения (что вы хотите, чтобы они знали/что они должны делать); и адаптировать наши каналы коммуникации (например, радио, митинги, социальные сети и т. д.) и материалы (например, видео, песни, листовки и т. д.) в соответствии с нашей аудиторией и сообщениями.

Доверие и взаимодействие



Если вы запрашиваете встречу с лицом, принимающим решения, для продвижения изменений в политике, первым делом его представители узнают, кто вы и какую организацию вы, по вашим утверждениям, представляете. **Поэтому крайне важно поддерживать свой публичный имидж.** Необходимо убедиться, что ваше присутствие в интернете (например, ваш веб-сайт, платформы социальных сетей) чётко отражает то, кто вы, что вы представляете и почему вас следует считать авторитетным участником.

Кроме того, **хорошая адвокационная кампания прозрачна и постоянно взаимодействует со сторонниками,** а прозрачность невозможна, если вы не документируете и не делитесь с общественностью информацией о ходе кампании. Если вы встречаетесь с лицами, принимающими решения, важно рассказать об этом своим членам и другим, кто поддерживает вашу кампанию; если вы получаете поддержку (финансовую или иную) от других партнёров, об этом также следует сообщить. Для этого вам не нужны специальные технические навыки: хорошо управляемая и регулярно обновляемая страница в социальных сетях уже сама по себе может помочь вам завоевать доверие в долгосрочной перспективе.

Повышение осведомленности

Мы также используем **средства массовой информации и коммуникации для повышения осведомленности нашей целевой аудитории о наших ключевых требованиях.** Мы можем делать это различными способами: радио, листовки, плашатаев, видеоролики, любительский театр... важно знать, какой канал коммуникации предпочитает ваша аудитория, и соответствующим образом адаптировать свою коммуникационную стратегию.

Средства массовой информации и коммуникации также могут быть **инструментами давления на лиц, принимающих решения, с целью добиться выполнения ваших требований.** Например, вы можете использовать коммуникационные материалы, такие как видео и статьи, чтобы осудить нарушения трудовых прав (например, видеозапись разрушения рынка местными властями). Вы также можете использовать **пресс-релизы и пресс-конференции** для привлечения СМИ и информирования общественности о проблемах, затрагивающих ваших членов.



Мобилизация

Вы не сможете отстаивать перемены в одиночку. Именно поэтому СМИ и коммуникации также играют важную роль в мобилизации ваших членов, партнёров, союзников и других заинтересованных сторон вокруг ваших ключевых требований.



Важность построения повествования

Хорошая адвокационная кампания **рассказывает историю**. Иногда мы слишком сосредотачиваемся на адвокации по изменениям в политике, делая это слишком технически и абстрактно для широкой публики, а иногда даже для наших членов и лиц, принимающих решения. Именно поэтому важно, чтобы вы смогли **создать убедительное повествование о том, почему перемены, за которые вы выступаете, необходимы, на чьи жизни они повлияют и чего вы надеетесь достичь в будущем**.

Например, в StreetNet мы часто используем **наши истории о влиянии** в качестве адвокационных материалов, поскольку они представляют собой рассказы от первого лица о силе организации уличных и рыночных торговцев и о том, как это привело к переменам в жизни конкретных работников и сообществ.

Помните, что каждая хорошая история несет в себе **надежду** — вы не сможете мобилизовать людей и выступать за перемены, если не сможете убедить их в том, что ваши действия изменят мир к лучшему. Вот почему важно, чтобы наши ключевые послания были не только негативными по отношению ко всему неправильному. Они также должны отражать наше видение и вдохновлять других присоединиться к нам в борьбе за перемены.

Разработка кампании с участием всех участников

StreetNet International, через свою глобальную сеть низовых активистов и молодежных лидеров, работающих в СМИ, разрабатывает кампании, используя принцип активного участия «снизу вверх». Опираясь на опыт и идеи членов организации из всех регионов, организация гарантирует, что информационные сообщения отражают их реалии и приоритеты. Это означает, что стратегии не навязываются сверху или из центрального офиса, а формируются в результате совместных обсуждений, обмена историями и совместного анализа, особенно с активистами, работающими с медиаинструментами. Основывая кампании на точках зрения тех, кого они непосредственно затрагивают, StreetNet не только усиливает собственные нарративы, но и укрепляет способность своих членов формировать общественный дискурс.



Принципы и методы содействия образованию работников





При построении коллективных процессов принятия решений и действий важно наладить диалог с нашими членами в соответствии с принципами демократического образования. StreetNet разрабатывает свои методы обучения, основанные на принципах народного/популярного образования – методологии, направленной на устранение социальной несправедливости, которая исторически продвигалась социальными и рабочими движениями по всему миру.

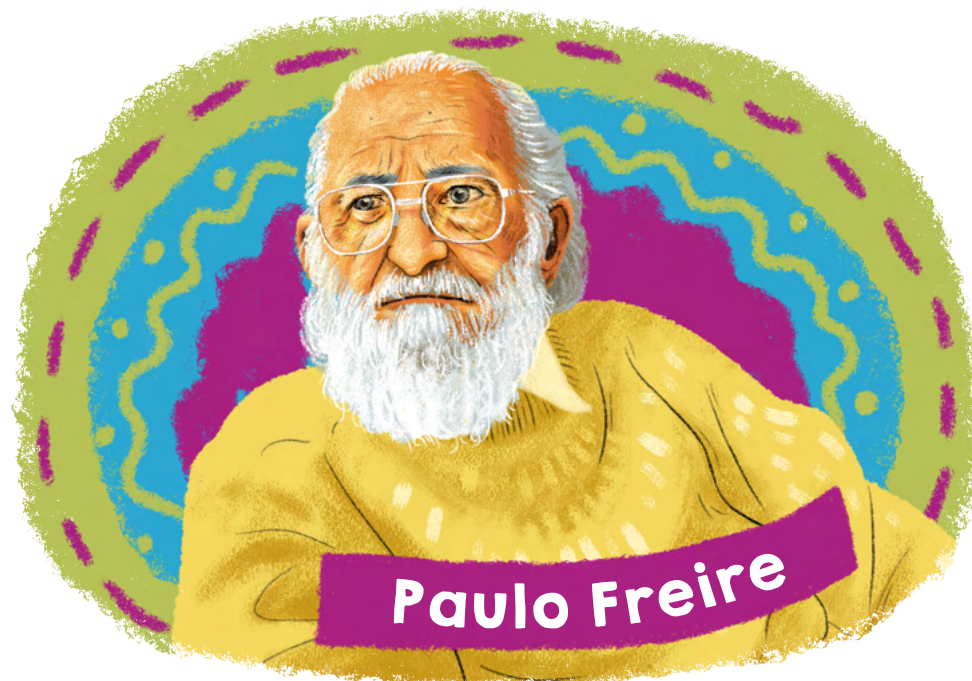


Популярное образование – это образовательный подход, направленный на содействие обучению в демократической, интерактивной и контекстуализированной манере, вовлекая сообщество и ценя повседневные знания людей. Его цель – демократизировать доступ к знаниям, укреплять местную культуру и содействовать социальным преобразованиям, признавая и уважая жизненный опыт каждого человека как основополагающую часть образовательного процесса.

В этом подходе учащиеся и их реалии являются главными действующими лицами образовательного процесса, а не просто получателями информации. Взаимодействие способствует критическому осмыслению реальности и ценит опыт и предыдущие знания учащихся.

Популярное образование берет свое начало в социальных движениях Латинской Америки XX века, особенно тех, которые возникли в ответ на колонизацию и авторитарные режимы, вдохновляя общественные движения и академическую мысль о преобразующем образовании по всему миру.

Бразильский педагог Паулу Фрейре (1921–1997) является центральной фигурой этого движения и приобрел всемирную известность благодаря новаторству, продвигая педагогику диалога, автономии и осознанности.



Принципы и методология народного образования представляют ценность и могут внести большой вклад в объединение всех в коллективном процессе.



Принципы народного образования



Диалогическая, инклюзивная и партисипативная методология

обучение происходит в сотрудничестве, посредством диалога, с оценкой народных знаний, с активным участием группы, признанием их предыдущих знаний и обменом опытом.

Это ставит под сомнение логику традиционного обучения, в котором учитель является единственным носителем знаний, а ученики — лишь получателями, предлагая среду обмена, в которой каждый может внести свой вклад.

Более горизонтальный подход к обучению: учебная среда должна быть организована по принципу круга, где все могут смотреть друг другу в глаза, а не друг другу в спину, создавая пространство, где знания могут свободно распространяться, а понимание каждого человека как носителя знаний (и прав) может восприниматься и поощряться.



Критическое и эмансипирующее сознание

развитие критического сознания, побуждающего людей размышлять, подвергать сомнению и преобразовывать свою социальную реальность. Всегда стремитесь анализировать контекст, в котором находится проблема, для более глубокого понимания затронутых интересов.

Методы фасилитации

Если мы собираемся разработать процесс интерактивной адвокации, мы будем следовать принципам народного образования.



Проведите широкое мероприятие через каналы коммуникации, чтобы обеспечить участие каждого. Выберите удобное время и дни.



Подготовьте обстановку: расставим стулья по кругу. Можно разместить элементы, символизирующие уличную и рыночную торговлю, наши флаги, цветы и т. д. Предметы, отражающие день, работу и жизнь людей.



Вы можете использовать некоторые упражнения, представленные в разделе «Ресурсы» в конце этого материала, в разное время: айсбрейкеры, энерджайзеры, групповую работу, мозговой шторм, чтобы вовлечь людей в активное участие.



Помните: важна точка зрения каждого. Слушать — это действие. Объединяйтесь и сходитесь воедино, чтобы укрепить коллективную силу.



Заключение

Спасибо, что вы дошли до этого места.

Это был замечательный путь.

Мы надеемся, что вы и ваша организация будете часто использовать этот материал и что он послужит источником информации, который можно будет пересматривать и использовать по мере необходимости, как основу для разработки стратегий адвокации, которые будут актуальны в вашем контексте, вашей организации и вашем сообществе.

StreetNet поддерживает вас. Наши региональные организаторы будут рады узнать о любых процессах адвокации, которые вы можете реализовать, и следить за ними. Пожалуйста, оставайтесь с нами на связи.

Пусть уличные и рыночные торговцы будут всё чаще появляться в общественной повестке дня, заставляя себя слышать, задавая повестку для дискуссий о мире труда и справедливых городах. Пусть это станет вкладом в то, чтобы зажечь искру, которая ведёт нас вперёд, не отступая, в борьбе за права и достоинство уличных торговцев.

Ресурсы



Все ресурсы также можно найти по этой ссылке:

<https://bit.ly/SNIресурсыадвокации>

Кредиты

Дата публикации: декабрь 2025 г.

Издатель:

StreetNet International

Зарегистрирована как некоммерческая организация в Южной Африке.

PBO 930030585

45 Claribel Road Windermere Durban 4001, Южная Африка

media@streetnet.org.za

Данный материал может быть воспроизведен в образовательных, организационных и политических целях при условии указания источника.

Дизайн и иллюстрации: Рио Марселан

Издание:

Разработка, подготовка и редактирование контента: Майра Ваннучи и Нэш Тисманс (StreetNet).

Исследование и редактирование текста: Патрик Кейн (StreetNet)

Координация StreetNet International: Оксана Аббуд.

StreetNet — это глобальный альянс уличных торговцев, продавцов на рынках и разносчиков, представленный в более чем 50 странах и насчитывающий более 700 000 членов по всему миру.

Наша миссия заключается в укреплении и расширении прав и возможностей организаций-членов для защиты и продвижения прав и средств к существованию уличных торговцев и продавцов на рынках, особенно женщин, посредством адвокационных действий, наращивания потенциала, образования, демократического управления, представительства и солидарности между всеми работниками.

www.streetnet.org.za

